

## Las Joint-Ventures de los países en desarrollo, como instrumentos de integración económica en pro del desarrollo

Jeffrey B. Nugent(\*)

### I. INTRODUCCIÓN

La finalidad de este escrito es hablar de la experiencia reciente en diversas zonas del mundo, y especialmente en los países árabes, respecto a la integración económica regional, evaluando los méritos relativos de las Joint Ventures multinacionales de los países en desarrollo (MJVs) como instrumentos eficaces de cooperación regional económica y técnica para el desarrollo (ECDC y TCDC respectivamente)<sup>(NT)</sup>.

Casi invariablemente los análisis económicos de los diversos instrumentos de ECDC y TCDC, como, por ejemplo, los acuerdos de libre comercio, las uniones aduaneras y otros acuerdos entre Países en Desarrollo, han dado por supuesto que tales acuerdos eran factibles, preocupándose sólo de si estáticamente, una vez en vigor y perpetuados, generarían o no, en el presente y para siempre, beneficios netos para cada participante individual en el acuerdo. Se da pues por supuesto que tanto la información sobre el futuro indefinido, como las actividades precisas para obtener, administrar y poner en vigor los acuerdos, carecen de costes. O como les gusta decirlo a los economistas, se supone que los costes de información y transacción de tales acuerdos son nulos.

Se argüirá en este escrito que, debido a que estos supuestos son muy irreales, los análisis económicos existentes sobre los intentos realizados de ECDC y TCDC han sido muy capciosos, desviando la atención lejos de las formas de

(\*) *Development and Peace*, spring 1982.

(NT) "ECDC" es "Economic Cooperation for Development among Developing Countries", es decir "Cooperación Económica (para el Desarrollo) entre los Países en Vías de Desarrollo".

"TCDC" "Cooperación Técnica entre los Países en Vías de Desarrollo" ("Technical Cooperation among Developing Countries").

ECDC y TCDC que son viables y eficientes cara a alcanzar un desarrollo económico a largo plazo, y dirigiéndola en cambio a modalidades no factibles, desviando la atención también de la identificación de los responsables del fracaso de las ECDC y TCDC<sup>1</sup>.

Presentamos el tema estructurándolo así: La sección II subraya la importancia de los costes de transacción en los acuerdos internacionales, y en particular entre Países en Desarrollo (DCs). La sección III analiza las ventajas de las MJVs si las comparamos con otros instrumentos de integración económica regional, en términos de costes de transacción más reducidos y de una contribución mayor y más activa a los fines de desarrollo económico a largo plazo de los países que toman parte en ellas. Concluye el escrito con la sección IV en que se vuelven a presentar las principales conclusiones y se formulan algunas importantes reservas.

## II. LA IMPORTANCIA DE LOS COSTES DE TRANSACCIÓN EN EL INICIO Y PRESERVACIÓN DE LOS ACUERDOS INTERNACIONALES

Los archivos de todas las comisiones regionales y de varias de las agencias especializadas de las Naciones Unidas están repletos de estudios que demuestran las ventajas de diversos programas concretos de cooperación e integración económica regional que nunca han llegado a existir. Teniendo en cuenta que en la prensa diaria y en los artículos de revista sólo aparecen alguna vez los fracasos en gran escala, el balance negativo de ECDC y TCDC es sin duda aún mucho mayor de lo que generalmente queda de manifiesto, e incluso lo poco que se sabe es realmente triste.

Los relativamente escasos programas que realmente han llegado a ponerse en práctica entre los Países en Desarrollo, lo han sido tras años de negociaciones interrumpidas y vueltas a empezar<sup>2</sup>, tras subsidios importantes y un proceso de negociación llevado a cabo por agencias internacionales y empresas multinacionales, el ofrecimiento de considerables estímulos financieros<sup>3</sup> para propiciar

1. Para una reseña de tales fracasos véase especialmente Vaitos (1978), Vargas-Hidalgo (1979), Wionczek (1978), Hazlewood (1979), Salgado Penaherrera (1980 a, b) y Payne (1981). El lector apreciará como en varios de los anteriores se da una tendencia a atribuir la responsabilidad de los fracasos a diversos agentes, en unos casos a las corporaciones ("TNC") extranjeras, en otros a los gobiernos participantes o exteriores o a los grupos especiales de intereses.

2. Véase, por ejemplo, Karnes (1961), Hazlewood (1979), Wionczek (1978) y Vaitos (1978).

3. Así, por ejemplo, nótese el papel jugado por la U.S. Aid en el Mercado Común Centroamericano, por el Banco de Desarrollo Interamericano en el Pacto Andino, por el Banco Mundial, la ayuda exterior británica y el Banco de Desarrollo Africano en el Mercado Común del Africa Oriental. Véase también Vaitos (1978).

el éxito de las negociaciones, y el éxito se debe en no escasa parte a un conjunto de circunstancias excepcionalmente favorables y a la buena suerte<sup>4</sup>.

Si tenemos en cuenta lo grandes que probablemente han sido las inversiones efectuadas en las diversas clases de estudios *ex-ante*, en viajes internacionales, en diplomacia y en el establecimiento de instituciones regionales, parece importante tratar de medir el grado en que se reducirían los beneficios globales si en los costes de tales programas se incluyeran estos elementos de coste de transacción y de información en la evaluación. Por desgracia generalmente no disponemos de los datos precisos para realizar tales cálculos. El componente más importante de tales costes sería, sin duda, el gran número de años-hombre que se absorbería, a) en los numerosos estudios de todas las etapas de estos programas y de las alternativas a tales programas, b) en todas las fases del proceso de puesta en marcha desde las discusiones preliminares hasta las negociaciones finales, y, c) después de haber concluido el acuerdo, en relaciones públicas y en supervisión y puesta en vigor de dicho acuerdo.

Pueden darse varias razones por las que es probable que estos costes de información y de transacción sean especialmente elevados en el caso de los Países en Desarrollo. En primer lugar, dado que todas las actividades mencionadas requieren un nivel elevado de pericia, así como la extrema escasez de trabajadores cualificados en los Países en Desarrollo, al menos en la mayoría de los mismos, es probable que sean muy elevados los costes de oportunidad de las personas ocupadas en estas actividades. En segundo lugar, puesto que muchos, si no la mayoría de los Países en Desarrollo, sólo han logrado su independencia política recientemente y tras una considerable lucha, es probable que se muestren renuentes a hacer los sacrificios de autonomía y soberanía que comporta la participación en la mayoría de estos programas. En tercer lugar, la sensibilidad a este respecto se ve acentuada en gran medida, y la posibilidad de permanecer fieles a los acuerdos reducida, por la inestabilidad política y económica que suele caracterizar a los Países en Desarrollo. En cuarto lugar, puesto que los costes de transacción de realizar un acuerdo entre diversos países, se ven acrecidos si se dan diferencias entre estos países, el hecho de que frecuentemente varíen más, entre los Países en Desarrollo que entre los industrializados, el nivel de distorsiones de los precios y la estructura de estas distorsiones, hacen que sean mayores los costes de transacción de los instrumentos tradicionales de ECDC y TCDC en los Países en Desarrollo que en los Países Industrializados. En quinto lugar, se sabe que las estructuras económicas

4. Normalmente, los éxitos se han registrado durante periodos de auge en el ciclo económico internacional, con relativamente pleno empleo, meteorología favorable en los países participantes y un grado poco usual de consenso en las cuestiones políticas y económicas.

de los Países en Desarrollo cambian mucho más con el paso del tiempo que las de los Países Desarrollados<sup>5</sup> haciendo que sea menos probable que un acuerdo que era beneficioso en un periodo dado lo sea también más adelante en otro periodo distinto.

En cualquier caso, puede comprobarse que los costes de transacción de la cooperación económica entre países en desarrollo son mayores que entre países desarrollados si tenemos presente la menor proporción de estos acuerdos que llegan a entrar en vigor en aquéllos países, así como la menor proporción de programas creados que logran mantenerse.

Y abundando en lo mismo, el pobre registro de éxitos entre los Países en Desarrollo no debe atribuirse a fallo suyo, ni menos llegar a la conclusión de que todos los esfuerzos están abocados al fracaso, sino más bien hay que pensar que este pobre registro está originado por sus mayores costes de transacción.

Basándonos en la experiencias con varias formas de cooperación económica en diversas partes del mundo, podemos señalar varios factores que influyen en el número de programas negociados: 1) El hecho de que los programas bilaterales, especialmente los referentes al comercio entre Países en Desarrollo, sean más numerosos y se renegocien más frecuentemente que los multilaterales parece sugerir que los costes de transacción se incrementan a medida que aumenta el número de países involucrados<sup>6</sup>. 2) El hecho de que frecuentemente los programas bilaterales hayan dado nacimiento a programas multilaterales, más bien que *viceversa*, sugiere que es más probable que pequeños intentos generen mayores nexos con los grandes intentos (y se reduzcan así los costes de transacción futuros) que no a la inversa<sup>7</sup>. 3) Cuanto más homogéneos sean los países respecto a los tipos impositivos y otras medidas políticas vigentes, cabe esperar que sean menores los costes de transacción, lo que sugiere pues que

5. Recordemos al lector los bien conocidos hallazgos de Chenery and Taylor (1968), Chenery and Syrquin (1975) y Chenery y otros (1979) que demuestran que la mayor parte de los diversos cambios estructurales de los países en vías de desarrollo ocurren relativamente "pronto" en el proceso de desarrollo económico, es decir mucho antes de que estos países abandonen las filas de los países en desarrollo.

6. Así, por ejemplo, respecto a los acuerdos comerciales entre países árabes del Asia Occidental sólo ha habido dos acuerdos comerciales multilaterales de importancia (el Convenio Árabe de Comercio y el Mercado Común Árabe) mientras que se han producido numerosos acuerdos comerciales y otros acuerdos económicos de carácter bilateral prácticamente entre todos los pares posibles de países y no sólo se han producido sino que se han vuelto a constituir en numerosas ocasiones posteriores, por ejemplo, en al menos siete ocasiones entre Irak y Jordania, Líbano y Arabia Saudita, Siria y Arabia Saudita, Egipto e Irak, Egipto y Jordania, Líbano y Egipto, Egipto y Siria, e Irak y Siria.

7. Esto sería cierto no solo en el caso de los países árabes, sino también en los del Mercado Común Centroamericano, Wionczek (1970, 1972) y "ASEAN", Arndt and Garnaut (1979).

la ECDC y la TCDC tendrán un mayor éxito entre países similares o pequeñas subregiones que entre países muy diferentes o entre regiones<sup>8</sup>. 4) Es probable que a largo plazo los costes de transacción estén positivamente correlacionados con el grado de implicación del gobierno. 5) También es probable, a largo plazo, que los costes de transacción estén positivamente correlacionados con el grado de cambio estructural que es verosímil que emprendan los países participantes<sup>9</sup>. 6) Cuanto mayor es el grado en que los intentos de ECDC y TCDC internalizan los beneficios y costes de sus efectos, menores serán los costes de transacción<sup>10</sup>. 7) Debido a que se ven incluidos más factores y a que resulta importante una mayor certeza respecto a las condiciones futuras, los costes de información y de transacción aumentarán a medida que crezca la amplitud, complejidad y permanencia del programa. 8) Los acuerdos a los que los países de que se trate no se han adherido incrementarán los costes de transacción de los acuerdos futuros o adicionales entre los países participantes<sup>11</sup>. 9) Es probable que se incrementen los costes de transacción (y también los beneficios económicos) de los intentos de ECDC y TCDC a medida que aumenta el grado de complementariedad de las dotaciones de recursos de los países involucrados<sup>12</sup>. 10) Los costes de transacción de ECDC y TCDC están negativamente correlacionados tanto con el nivel de utilización de los recursos como con las tasas globales de crecimiento económico de los países participantes<sup>13</sup>.

En la siguiente sección emplearemos estos principios o hipótesis para

8. Puede evidenciarse esto comprobando la mayor longevidad y eficiencia del Mercado Común Centroamericano si lo comparamos con el Mercado Común del Africa Oriental o con los Acuerdos Latinoamericanos de Libre Comercio. También resulta apoyada dicha proposición el hecho de que los países árabes del Golfo Pérsico hayan tenido un mayor éxito a la hora de lograr acuerdos entre sí que con otros países árabes.

9. Puede confirmarse esta proposición por la mayor longevidad de Estados Unidos como nación y de la CEE en comparación con las uniones políticas y económicas entre los Países en Desarrollo.

10. Las hipótesis (4) y (6) se ven respaldadas porque las corporaciones multinacionales logran coordinar mejor sus actividades que los gobiernos.

11. Esto se confirma por las entrevistas con funcionarios gubernamentales del mundo árabe que explicaron su renuncia a fiarse de los demás gobiernos árabes debido a que no hicieron honor a sus compromisos en el pasado. Véase "Comisión Económica de las Naciones Unidas para el Asia Occidental" (ECWA) 1981.

12. Esta hipótesis se ve respaldada por el hecho de que se da una mayor cooperación entre países excedentarios en capital y países escasos en capital que entre dos países, ambos, con escasez de capital.

13. Ello explicaría por qué ha sido históricamente más fácil llegar a acuerdos comerciales durante los períodos de prosperidad que en los de depresión y por qué ha sido más fácil en regiones con rápido crecimiento que en aquéllas con crecimiento más lento, por ejemplo más fácil entre los países árabes y entre los países del "ASEAN" que entre los del Africa subsahariana.



demostrar las especiales ventajas de las MJV de los países en desarrollo como modalidades de ECDC y TCDC en las que se minimizan los costes de transacción y se maximizan ciertos beneficios.

### III. LAS JOINT VENTURES MULTINACIONALES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO (MJVs) FACTORES DE UNA NUEVA ESTRATEGIA PARA LA COOPERACIÓN REGIONAL ECONÓMICA Y TÉCNICA

Debido a la importancia que tienen los costes de transacción en los intentos de ECDC y TCDC, y la consiguiente fragilidad que han mostrado los intentos de cooperación e integración económicas y los procesos que se han mencionado antes, tanto en los Países en Desarrollo en general, como en los países árabes, en particular, sería del mayor interés que las decisiones respecto a cómo realizar las ECDC y TCDC se refirieran a las hipótesis que antes hemos defendido.

Una importante consecuencia es que puede resultar mucho mejor sentar un fundamento adecuado a la cooperación e integración económica a largo plazo que dar rápidos y ambiciosos pasos, que no es probable que perduren, hacia la cooperación e integración regionales. Por esta razón, teniendo en cuenta las hipótesis 2), 4) y 6), en contra de la extendida práctica de los intentos cooperativos y de las prescripciones de los líderes académicos y políticos que reposan en el enfoque conocido como "de arriba a abajo", para la integración económica, y en el que resulta un ingrediente esencial la buena voluntad política de los líderes de alto nivel, nosotros en cambio abogamos por un enfoque de "abajo a arriba" en que las empresas multinacionales de los Países en Desarrollo (MJVs) jugarían un papel fundamental y dinámico en el logro de una cooperación e integración económicas a largo plazo. Realmente una de las finalidades de este enfoque de "abajo a arriba" es minimizar la dependencia de la buena voluntad política.

La experiencia de las MJVs en diversas partes del mundo y especialmente en el mundo árabe<sup>14</sup> sugiere que, a diferencia de las formas de cooperación más tradicionales que tienden a ser más bien inflexibles, y por tanto se adaptan poco a las cambiantes circunstancias, éstas pueden expansionarse o disminuir, ser redirigidas o acabarlas, para adecuarse a las variables circunstancias. Además, pese a su origen relativamente reciente, existe ya una amplia gama de MJVs entre la que se puede escoger. Pueden ser privadas o públicas o mixtas; pueden

14. Para detallar más esta reseña ver ECWA de las Naciones Unidas (1981). Véase también Agrawal (1975), Ahmad (1978), Casas González (1975), Little (1966), Mingst (1977), Mateo and White (1975), Mirza (1974), Okigbo (1975), Shihata (1975) y UNCTAD (1979).

incluir participación extraregional o excluirla; pueden ser sociedades de cartera o empresas directamente productivas; pueden ser bilaterales o multilaterales. En casi todas ellas la participación es voluntaria y generalmente se permite a los países o empresas el desprenderse de todas o al menos parte de sus acciones. Pueden, y de hecho así ha sido, dedicarse a cualquier tipo de actividad, con atribuciones para operar en determinadas zonas y con objetivos definidos, ya sea amplia o restringidamente. La mayor flexibilidad de las MJVs les confiere oportunidades considerablemente mejores no sólo para sobrevivir y crecer, sino también para lograr eficiencia y equidad, que a otros instrumentos de cooperación e integración regionales.

Otra ventaja de las MJVs es que son relativamente "activas", en el sentido de que no establecen simplemente las normas del juego que permiten que pasen ciertas cosas, tal como hacen los instrumentos —más pasivos— que tradicionales de cooperación e integración, como es el caso de las uniones aduaneras, sino que en vez de ello "hacen que sucedan las cosas". Considerando la relativa escasez de capacidad de toma de decisiones y más aún la falta de capacidad para formular, evaluar y especialmente poner en práctica proyectos en los Países en Desarrollo, el hecho de que tales funciones puedan ser consideradas prioritarias para las MJVs por sus gerentes, hace especialmente importante y útil este activismo. Las MJVs al tomar decisiones de inversión y de producción tienden a crear oportunidades para el comercio *en vez* de que sean las oportunidades de comercio las que creen decisiones de inversión y de producción. Las MJVs serán ventajosas a este respecto si las presiones que ejercen en pro del comercio y de otras formas de cooperación entre los países de la región son más intensas y más duraderas que las que ejercen los acuerdos comerciales sobre las decisiones de producción e inversión.

Más importante aún, las MJVs se adecúan idealmente para servirse y sacar partido de la complementariedad de recursos. Así, por ejemplo, en el mundo árabe estas empresas multinacionales proporcionan medios eficientes a través de los cuales combinar el excedente de capital de los países exportadores de petróleo con el excedente de trabajo de los países con escasez de capital y, en cierto grado, también con el capital humano y la técnica de algunos países intermedios. El hecho de que la mayoría de las MJVs entre los países árabes estén orientadas hacia y motivadas por la obtención de beneficios procura el estímulo preciso para que inviertan en ellas los países de la región excedentarios en capital. Y en la medida en que las MJVs logran aunar el excedente de capital y el de trabajo y el capital humano del interior de la región, logran también alcanzar una mejor utilización global de todos los recursos, que, como se ha dicho antes, es en sí misma una condición que lleva a la cooperación regional. Y puesto que las MJVs del mundo árabe pueden generalmente contratar con

libertad árabes de todas las nacionalidades, su existencia contribuye significativamente a la movilidad del capital humano dentro de la región, e internaliza en el mundo árabe los beneficios de la experiencia y del adiestramiento laboral.

La experiencia relativa a las MJVs entre los países árabes sugiere que, incluso en los países más socialistas de la región, hasta las MJVs más comercialmente orientadas entre Países Menos Desarrollados podrían resultar aceptables. Y debido a que están organizadas según un modelo corporativo moderno, con una gerencia que puede gozar de considerable independencia de los propietarios, las MJVs pueden servir de agentes innovadores mostrando como opera la gerencia moderna e induciendo a la imitación a otras empresas privadas o públicas.

El carácter de compañías de cartera que ostentan muchas MJVs, así como la ventaja comparativa de que gozan para identificar las nuevas oportunidades de inversión, hace probable que las MJVs ahorren y reinviertan mayores porcentajes de los beneficios que generan que otras empresas productivas. Si ello es así, cabe esperar que las MJVs se expandan a medida que transcurre el tiempo tanto en tamaño como en esfera de aplicación más que las empresas y actividades nacionales.

Las MJVs pueden establecer además importantes relaciones, uniones o nexos con otras MJVs y con otras actividades productivas de la región de que se trate. Esto suele ser especialmente cierto para las MJVs de la "segunda generación"<sup>15</sup> en las que es probable que sea menor la participación de burócratas del gobierno en el consejo de administración y en la gerencia que en las MJVs de la "primera generación". Por tanto, a medida que transcurre el tiempo, es cada vez menos probable que los países participantes quieran repatriar su cuota de beneficios para cubrir los déficits presupuestarios de las empresas nacionales hermanas, públicas o privadas.

Las MJVs pueden a través de su propia expansión por medio de nexos o relaciones establecidos con otras actividades inversoras, y mediando el esperado aumento de sus propias tasas de reinversión, contribuir, a medida que transcurre el tiempo, muy significativamente al incremento global de las tasas nacionales de ahorro. Y pueden así acelerar las tasas globales de crecimiento de la economía en que operan e impulsar la constitución de unas carteras de activos con mayor rentabilidad en los países con excedente de capital que invierten en dichas empresas.

A medida que las MJVs se expanden y establecen nexos más integrales entre sí y con otras empresas productivas de una región—nexos hacia adelante y nexos

15. Las MJVs de la "segunda generación" son aquellas establecidas por otras MJVs (de la "primera generación").



hacia atrás—y a medida que se hacen más influyentes a través de los trabajadores que emplean y de los consumidores a quienes sirven, sientan los cimientos de un amplio apoyo por parte de los grupos económicos y sociales de intereses a la cooperación e integración, y a medida que el apoyo de estos amplios grupos de intereses se disemina entre los países participantes, estos grupos comenzarán a presionar a los gobiernos nacionales para que adopten políticas que favorezcan el libre flujo de mercancías y recursos entre dichos países participantes, libertad comercial que es necesaria si las MJVs han de tener éxito. Realmente, es este fundamento de los grupos de intereses genuinamente pro-regionales lo que se echa de menos en la mayoría de los regímenes de los países en desarrollo, incluso en los que han emprendido ambiciosos programas de cooperación e integración regionales. La creación de esta base de grupos de intereses regionales es quizá el mejor medio de acelerar cualquier tipo de cooperación e integración regional frente a las acciones perturbadoras de los gobiernos nacionales, e incluso de organizaciones políticas subregionales en que están representadas en estos gobiernos. Las MJVs parecen ser los vehículos apropiados para identificar los instrumentos específicos de cooperación e integración que interesan. Esto resulta importante para garantizar que el proceso de negociación de acuerdos, que conlleva un consumo de tiempo y origina a veces fricciones, especialmente en los acuerdos de corte multilateral, se concentre en aquellas cuestiones y problemas en los que probablemente la acción concertada resulta más útil y productiva.

Nuestra evidencia preliminar sugiere que las MJVs (Empresas Multinacionales entre Países en Desarrollo) han sido más capaces de separar las partes de los “paquetes” de medidas de las multinacionales extranjeras, así como de adoptar tecnologías más apropiadas y obtener mejores términos de acuerdo con las multinacionales extranjeras que los gobiernos anfitriones o las sucursales locales de las multinacionales extranjeras<sup>16</sup>. La experiencia también nos dice que las MJVs, una vez que han logrado el permiso gubernamental para constituirse, suelen gozar de una relativa autonomía para elaborar por sí mismas proyectos regionales de un modo eficiente sin tener que recurrir a las autoridades del gobierno. Esto abrevia notablemente el número de negociaciones formales intergubernamentales que tendrían que darse si se tratara, en vez de MJVs de organizaciones de más alto nivel, como agencias internacionales o regionales especializadas y de bancos de desarrollo.

Por último, pero no lo menos importante, la experiencia nos muestra que las MJVs poseen una notable capacidad para sobrevivir a cambios políticos importantes o a otro tipo de cambios. Pueden citarse al respecto varios

16. Nótese especialmente White (1981).

interesantes ejemplos en el mundo árabe de llamativa supervivencia frente a tremendos cambios políticos. Así las MJVs jordano-sirias son quizá las que más se han inspirado políticamente, y han sido iniciadas por políticos de alto nivel, dentro del mundo árabe, y son, sin embargo, las más racionales y potencialmente rentables: siguen siendo claramente capaces de continuar operando pese al grave deterioro que han sufrido las relaciones políticas entre los dos países. Estas MJVs están intensamente orientadas hacia la obtención de beneficios y desean competir abiertamente y, por tanto, no dependen de medidas proteccionistas o desviadoras del comercio que, a largo plazo, pueden resultar fuente de divisiones por lo que respecta a la cooperación regional. Otro ejemplo procedería del intento de gobierno federal, de inspiración política, propuesto por Egipto, Siria y Libia a principios de los 1970s. Aunque tal gobierno federal nunca vio la luz, y las relaciones políticas entre Egipto y Libia y Siria han empeorado desde entonces hasta el punto de llegar a la ruptura diplomática, algunas de las MJVs constituidas con motivo de la aludida federación, no sólo han sobrevivido sino florecido, así por ejemplo, el Banco de Inversión Árabe en El Cairo, y la Corporación Sirio-Libia para la Inversión Agrícola en Damasco. Otro ejemplo es el Banco de Desarrollo Egipcio-Iraní establecido con intervención directa del último sha de Irán y del presidente de Egipto Sadat. Este banco no sólo ha florecido en el período subsiguiente a la Revolución Iraní, sino que además otras importantes empresas egipcias han tratado de fusionarse con el mismo para poder participar de las ventajas de que goza de tener un menor control por parte de las autoridades nacionales<sup>17</sup>.

Teniendo en cuenta las diversas e importantes ventajas de las MJVs que se han mencionado, ventajas que en su mayoría parecen venir avaladas por la ya veterana experiencia de los países árabes, estas MJVs parecen ofrecer una base prometedora para un enfoque nuevo, más de "abajo a arriba", más "activo" y duradero, de la cooperación e integración económica regional que los enfoques tradicionales que se ha intentado poner en práctica en el pasado. El hecho innegable es que los instrumentos tradicionales de ECDC y TCDC no han funcionado satisfactoriamente por las razones aducidas en la sección II.

#### IV. CONCLUSIONES Y RESERVAS

A partir de la experiencia en diversas partes del mundo con varias formas de integración y cooperación económica, se puede concluir que, pese a que se

17. Estos últimos ejemplos fueron sugeridos por el profesor Erfan Shafey de la Universidad de Kuwait.

demostraba que proporcionarían beneficios netos a los países participantes en su conjunto, la gran mayoría de los programas de cooperación regional propuestos nunca se han llevado a la práctica. Y de los que sí lo han sido, relativamente pocos, la mayor parte nunca han sido plenamente implantados y puestos en vigor, o bien han sido posteriormente abandonados y rechazados. Estos hechos ponen de relieve la importancia de los costes de transacción en la creación, mantenimiento y renegociación de los programas de cooperación económica regional, en especial entre los Países Menos Desarrollados. También sugiere que es importante adoptar una perspectiva a un plazo bastante más largo para analizar y evaluar tales programas, considerando atentamente cada una de las limitaciones o estrangulamientos "relevantes" del desarrollo económico.

Entre los diversos instrumentos de cooperación e integración económica regional, las Empresas Multinacionales entre Países en Desarrollo (MJVs) parecen ofrecer numerosas ventajas, tanto porque reducen los costes de transacción como porque ofrecen considerables contribuciones potenciales al desarrollo económico a largo plazo.

Sin embargo, hay que hacer una importante reserva y es que abogamos por las MJVs en base a una menguada experiencia con las mismas, pues como se trata de un instrumento de cooperación económica regional relativamente reciente y no tradicional, relativamente pocas de ellas han llegado a ser realidad durante un tiempo lo suficientemente largo como para poder asegurar que son más eficaces a largo plazo que otros instrumentos.

Otra reserva que tenemos que hacer es que, puesto que una de sus principales ventajas es que facilitan la complementariedad de recursos entre los países de una región, y dado que la mayor parte de la experiencia relativa a las MJVs ha tenido lugar en los países árabes en que las diferencias de dotaciones de factores entre los diversos países son especialmente notorias, podría suceder que tal experiencia temprana, que ha sido positiva con las MJVs inter-árabes, no se pueda generalizar a otras regiones en que las dotaciones de recursos son menos complementarias. También puede suceder que las MJVs sean menos competitivas, progresivas y orientadas hacia el exterior en regiones en que *todos* los países de la región (no simplemente algunos como en el mundo árabe) tienen importantes barreras arancelarias y de otro tipo al comercio con el mundo exterior. Parece sin embargo improbable que las MJVs tengan algunas de las características poco deseables de las corporaciones multinacionales extranjeras, con algunas de las cuales pudieran cooperar estrechamente haciendo así difícil en algunos casos el distinguirlas. Finalmente, hay pocas razones para esperar que las MJVs pueden hacer o harán por sí mismas mucho por nivelar la distribución de los ingresos dentro de los países de que se trate, ni tampoco para satisfacer las necesidades básicas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGRAWAL, R.G.: "Joint Ventures among Developing Asian Countries". UNCTAD Trade and Development Board, Expert Group on Economic Cooperation among Developing Countries (27 Octubre 1975) TD/B/AC. 19/R. 7.
- AHMAD, I.N.: "The Role of International Joint Ventures in Fostering Economies of Developing Countries, with Special Study of the Arab Countries Experience", Kuwait: The Arab Planning Institute, 1978. Tesis no publicada.
- ARNDT, H.W., and R. GARNAUT: "ASEAN and the Industrialization of East Asia", *Journal of Common Market Studies*, Nº 3, 1979, pp. 191-212.
- CASAS-GONZALEZ, A.: "Joint Ventures among Latin American Countries", UNCTAD Trade and Development Board. Expert Group on Economic Cooperation among Developing Countries (22 Octubre 1975) TD/B/AC. 19/R. 2.
- CHENERY, H.B. and M. SYRQUIM: *Patterns of Development, 1950-1970*, London: Oxford University Press, 1975.
- CHENERY, H.B. and L. TAYLOR: "Development Patterns: Among Countries and Over Time", *Review of Economics and Statistics*, Noviembre 1968, pp. 391-416.
- CHENERY, H.B. et al: *Structural Change and Development Policy*, New York: Oxford University Press, 1979.
- HAZLEWOOD, A.: "The End of the East African Community: What are the Lessons for Regional Integration Schemes?", *Journal of Common Market Studies*, Nº 1, 1979, pp. 40-58.
- KARNES, T.L.: *The Failure of Union: Central America, 1824-1860*, Chapel Hill: Universidad de North Carolina Press, 1961.
- LITTLE, I.M.D.: "Regional International Companies as an Approach to Economic Integration", *Journal of Common Market Studies*, nº 2, 1966.
- MATEO, F. and E. WHITE: "Public Corporations as a Means of Distributing Costs and Benefits within a Framework of Integration", en *Current Problems of Economic Integration*, New York: United Nations, TD/B/517, 1975.
- MINGST, K.A.: "Regional Sectorial Economic Integration: The Case of OAPEC", *Journal of Common Market Studies*, Nº 2, 197, pp. 95-113.
- MIRZA, J.A.: "RCD and its Achievements", *The RCD Magazine*, Vol. 1. Nº 1, 1974, pp. 28-33.
- OKIGBO, D.N.C.: "Joint Ventures among African Countries", UNCTAD Trade and Development Board. Expert Group on Economic Cooperation among Developing Countries (2 Octubre, 1975), TD/B/AC. 19/R. 3.
- PAYNE, A.: "The Rise and Fall of Caribbean Regionalization", *Journal of Common Market Studies*, Nº 3, 1981, pp. 255-280.
- SALGADO PENAHERRERA: "Viable Integration and the Economic Cooperation Problems of the Developing World", *Journal of Common Market Studies*, Nº 1, 1980, pp. 65-76.
- SALGADO PENAHERRERA: "Viable Integration and the Economic Cooperation Problems of the Developing World", *Journal of Common Market Studies*, Nº 2,

1980, pp. 175-188.

SHIHATA, I.F.I.: "Joint Ventures among Arab Countries", Trade and Development Board UNCTAD, Group of Experts on Economic Cooperation among Developing Countries (21 Octubre 1975), TD/B/AD. 19/R. 5.

"Mechanisms for Facilitating Agreement on the Establishment of Multinational Industries in Developing Countries: An Approach to Modifying the Distribution of Costs and Benefits in Regional Integration Schemes", En *Current Problems of Economic Integration*, op. cit.

NACIONES UNIDAS: ECWA, Development Planning Division, "Evolution of Economic Cooperation and Integration in Western Asia", Beirut, 1979, mimeo grafiado.

NACIONES UNIDAS: ECWA, Development Planning Division, "Toward a Feasible Path to Economic Cooperation and Integration in Western Asia", Beirut, 1981.

VAITSOS, C.V.: "Crisis Regional Economic Cooperation (Integration) among Developing Countries: A Survey", *World Development*, Nº 6, 1978, pp. 719-769.

VARGAS-HIDALGO, R.: "The Crisis of the Andean Pact: Lessons for Integration among Developing Countries", *Journal of Common Market Studies*, Nº 1979, pp. 213-226.

WHITE, E.: "Multinational Companies of Developing Countries: The Issue of Correct Policies". Escrito presentado al International Workshop on the Promotion of Economic and Technical Cooperation among Developing Countries, Bled, Yugoslavia, Noviembre 1981.

WIONCZEK, M.S.: "The Rise and Decline of Latin American Economic Integration", *Journal of Common Market Studies*, Sept. 1970, pp. 49-66.

WIONCZEK, M.S.: "The Central American Common Market", en *International Economic Integration*, P. Robson, (ed.), Middlesex, 1972, Penguin Books.

WIONCZEK, M.S.: "Can the Broken Humpty-Dumpty Be Put Together Again and by Whom? Comments on the Vaitos Survey", *World Development*, Nº 6, 1978, pp. 779-782.